

- EXPORT SALES CONTRACTS

B

**PROSES PENJUALAN KOMODITI KOPI SECARA LOKAL
DAN EKSPOR DI PT. PERKEBUNAN NUSANTARA XII
(PERSERO) SURABAYA**

LAPORAN AKHIR



OLEH :

NINA SARI WULANDARI

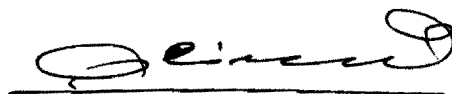
120010007-G

**PROGRAM STUDI D3 BAHASA INGGRIS
FAKULTAS SASTRA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2004**

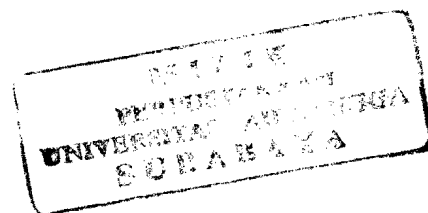
LAPORAN AKHIR

Disetujui untuk diuji
Surabaya, 9 Januari 2004

Pembimbing



Drs. Husein Shahab

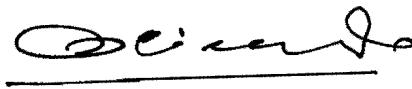


Program D3 Bahasa Inggris
Fakultas Sastra
Universitas Airlangga

Laporan akhir ini telah dipertahankan dihadapan panitia penguji
Surabaya, 29 januari 2004

Panitia penguji terdiri dari:

Dosen Penguji I



Drs.Husein Shahab

Dosen Penguji II



Layli Hamida , SS

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pada proses penjualan komoditi kopi secara lokal dan ekspor terdapat 3 (tiga) tahap penting yaitu kegiatan pra proses penjualan, proses penjualan komoditi kopi secara lokal dan ekspor serta yang terakhir adalah kegiatan pasca proses penjualan. Tahap yang pertama adalah kegiatan pra proses penjualan komoditi kopi yang terdiri dari kegiatan korespondensi (surat menyurat) mengenai enquiry (permintaan dan penawaran) akan komoditi kopi. Kegiatan korespondensi tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan media telephone, facsimile dan E-mail.

Tahap kedua setelah kegiatan pra proses penjualan komoditi kopi adalah proses penjualan komoditi kopi secara lokal dan ekspor. Proses penjualan komoditi kopi secara lokal dilakukan melalui sistem tender sedangkan untuk proses penjualan komoditi kopi secara ekspor dapat dilakukan dengan menggunakan sistem tender dan freesales. Proses penjualan komoditi kopi secara lokal lebih bersifat sederhana karena proses penjualan komoditi ini dilakukan antar daerah dalam satu negara saja. Berbeda dengan proses penjualan komoditi kopi secara ekspor, yang mana penjelasannya bersifat lebih lengkap karena dalam melaksanakan proses penjualan komoditi kopi ini membutuhkan pihak pembeli dari luar negeri. Dengan adanya proses penjualan secara ekspor ini, maka terdapat peraturan-peraturan tertentu

diantaranya adalah dalam sistem pembayaran serta sistem penyerahan barang yang berbeda dengan proses penjualan secara lokal. Perbedaan ini terjadi karena waktu dan jarak tempuh yang jauh berbeda antara pihak penjual di dalam negeri dengan pihak pembeli yang berada di luar negeri.

Tahap ketiga adalah proses akhir dari proses penjualan komoditi kopi yaitu kegiatan pasca proses penjualan komoditi kopi. Didalam kegiatan pasca proses penjualan ini terdapat kegiatan pemberian servis atau pelayanan terhadap pihak pembeli. Pelayanan yang diberikan oleh PT. Perkebunan Nusantara XII Surabaya berupa pemberian promotion – fee, membayarkan kembali over price serta menanggung biaya-biaya penyelesaian dokumen tertentu. Pemberian servis tersebut berguna untuk mengembangkan hubungan kerja yang baik yang dapat meningkatkan bisnis. Dengan berpedoman pada peraturan-peraturan pemerintah mengenai petunjuk pemasaran produk PT. Perkebunan, maka pihak PT. Perkebunan Nusantara XII Surabaya dapat melaksanakan proses penjualan komoditi kopi secara lokal dan ekspor dengan efektif efisien.

B. SARAN

1. Dalam rangka memasuki era globalisasi, Indonesia harus lebih mempersiapkan diri dalam menghadapi persaingan dengan negara-negara lain di dunia. Tanaman perkebunan merupakan pendukung utama sektor pertanian dalam meningkatkan pendapatan daerah dengan cara penjualan komoditi kopi secara lokal dan penghasil devisa dalam ekspor komoditi

kopi. Oleh karena itu PT. Perkebunan Nusantara XII Surabaya harus dapat lebih meningkatkan sektor penjualan komoditi perkebunan terutama komoditi kopi.

2. PT. Perkebunan Nusantara XII Surabaya merupakan salah satu BUMN yang melaksanakan kebijaksanaan pemerintah mengenai peraturan pemasaran komoditi kopi, maka harus dapat menunjukkan dan membuktikan bahwa dengan adanya peraturan pemerintah tersebut akan mempunyai pengaruh terhadap kebaikan pelayanan terhadap pihak pembeli dan kualitas produk serta para pelaksana peraturan pemerintah tersebut.
3. Pengembangan tanaman keras perkebunan dengan hasil produksi komoditi (produk primer), sebaiknya dapat dikembangkan lagi dengan cara pengembangan produk turunannya ,misalnya tanaman buah - buahan atau tanaman sayuran sehingga PTPN XII (Persero) Surabaya dapat berdaya saing dan berkembang dengan perusahaan lainnya.
4. Dengan adanya beberapa kebijaksanaan pemerintah dalam bidang pemasaran komoditi ,maka para pelaksana kebijaksanaan ini harus dapat menerapkan secara baik dan benar, sehingga tidak perlu terjadi penyimpangan-penyimpangan atau pelanggaran terhadap pelaksanaan kebijaksanaan tersebut.